

Top Ten Community Fragen



1

Warum habt ihr euch für eine Community-Funding Kampagne entschieden?

- Wir hatten die Wahl zwischen dem Ausverkauf an internationale Investoren oder einen neuen Weg mit der Community zu gehen. Wir haben uns für letzteres entschieden. So wollen wir die Produktion des Sion und die Einhaltung unserer Vision sicherstellen.

Wir gehen in der Finanzierung von Sono Motors ganz neue und doch vertraute Wege. Denn 2016 haben wir mit Crowdfunding begonnen und auch in den nachfolgenden Finanzierungsrunden versucht, die Community weiter an unserer Entwicklung zu beteiligen. Da wir ein Auto entwickeln und produzieren, ist unser Kapitalbedarf sehr hoch. Dafür nicht nur leistungsfähige Investoren zu finden sondern auch solche, die hinter unserer nachhaltigen Vision und unseren Versprechen an die Community stehen, ist durchaus eine Herausforderung. Das haben wir in den Gesprächen mit internationalen Investoren immer wieder feststellen müssen und uns für eine andere Strategie entschieden. Wir sind für eine neue Form des Unternehmertums angetreten und wollen mit dem Sono Motors Team ein wertebasiertes, verantwortungsvoll handelndes Unternehmen aufbauen. Mit den Menschen, die durch ihre Reservierung unsere Vision von einer klimafreundlichen Mobilität möglich machen wollen. Und mit nachhaltigen Investoren, die diese verstehen, teilen und unterstützen. Deshalb soll Community-Funding auch in Zukunft ein zentraler Baustein unserer Finanzierungsstrategie sein. Mehr zu unseren Zielen findest du [hier](#).



Wie geht es nach der Kampagne weiter und wie stellt ihr die weitere Finanzierung sicher?

- Mit 50 Millionen Euro erreichen wir den nächsten wichtigen Meilenstein – den Bau der Serien-Prototypen.
- Die langfristige Finanzierung soll dann über weitere Reservierungen, nachhaltige Investoren und Banken sichergestellt werden.

Mit den 50 Millionen Euro aus der Kampagne finanzieren wir die nächsten wichtigen Schritte, unter anderem den Bau von Serien-Prototypen. Mit diesen Prototypen planen wir weitere Probefahrten in Europa anzubieten, um den Sion noch bekannter zu machen und neue Reservierer zu gewinnen. Das Community-Funding wird weiterhin eines der wichtigsten Standbeine unserer Finanzierungsstrategie sein und über den Kampagnenzeitraum hinaus fortgeführt. Langfristig wird Sono Motors dadurch zum ersten Automobilproduzenten, der maßgeblich durch seine Community getragen wird. Um die Finanzierung des Unternehmens langfristig sicherzustellen, planen wir diese Strategie zusätzlich um nachhaltige Investoren zu ergänzen, die gemeinsam mit uns den Sion auf die Straße bringen und unsere Vision einer klima- und ressourcenschonenden Mobilität umsetzen werden. Einen weiteren Teil unserer Investitionen wie z.B. die Teilfinanzierung der Fahrzeugherstellung, planen wir über Banken und andere Fremdkapitalgeber abzudecken. Detaillierte Informationen zu unserer Finanzierungsstrategie findest du [hier](#).



2

3

Auf welchen Wegen kann man euch unterstützen?

- Erst einmal: Klasse und herzlichen Dank, solltest du das vorhaben!
- Die Möglichkeiten sind:
 - Einen Sion reservieren oder deine Anzahlung aufstocken
 - Spenden
 - Ein Darlehen geben
 - Unsere Story verbreiten! Zum Beispiel mit Hilfe des [Community Kits](#)

Es gibt viele Möglichkeiten unsere Kampagne zu unterstützen. Zum Beispiel können diejenigen, die bereits einen Sion reserviert haben, ihre bisherige Anzahlung erhöhen. Es gibt auch die Möglichkeit ein Darlehen zu zeichnen oder uns durch eine Spende zu unterstützen. Natürlich kann man auch einfach einen Sion reservieren. Was mindestens genauso wichtig ist: Sprich über uns und unsere Kampagne, über den Sion und darüber, was ihn so besonders macht. Alles, was uns und unsere Geschichte weitläufig bekannt macht, ist eine große Unterstützung. Je mehr Menschen von uns und unserer Vision erfahren, desto besser. Teile unsere Geschichte mit deinen Freunden und Bekannten, auf allen Kanälen, in allen Netzwerken und nutze dabei den Hashtag #staysono. [Hier](#) findest du unser Community Kit mit weiteren Informationen.



**#stay
sono**

4

Was sind Sono Punkte und wie funktionieren sie?

- Das Gründerteam gibt alle verfügbaren Gewinnbezugsrechte in einen Community Pool.
- Mit jeder Reservierung werden Punkte vergeben und damit anteilig Gewinnbezugsrechte an diesem Pool.

Die Gründer und das Sono Motors Team wollen ein nachhaltiges, wertebasiertes und wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen aufbauen und den Sion so, wie den Reservierern versprochen, auf die Straße bringen. Das Gründungsteam stellt das Erreichen dieses Ziels vor den persönlichen Gewinn und gibt seine Gewinnbezugsrechte an alle Sion-Reservierer ab. Dafür bringen sie ihre verfügbaren Gewinnbezugsrechte von derzeit 64.07 Prozent in einen Community Pool ein. Aus diesem werden dann sogenannte Sono Punkte an die Reservierer vergeben. Dieser Pool entspricht aktuell einem theoretischen Wert von etwa 70 Millionen Euro. Alle Informationen zu den Punkten und wie sich dein Anteil am Community Pool errechnet, erfährst du [hier](#).



Was passiert, wenn ihr das Ziel von 50 Millionen bis zum 20. Januar nun doch nicht erreicht?

- Immer wieder stellte unsere Community die Frage, ob wir das Projekt nicht auch mit weniger als 50 Millionen weiterführen und Prototypen bauen könnten.
- In der Abstimmung über die Verlängerung der Kampagne ging es dann auch darum, über diese Option abzustimmen.

Im Rahmen unserer Community-Umfrage zur Verlängerung unserer Kampagne, haben 88 % unsere Reservierer entschieden, dass es auch unabhängig vom Erreichen der 50 Millionen Euro Schwelle mit dem Sion weitergehen kann. Nämlich dann, wenn 15 Millionen Euro erreicht werden. In diesem Fall könnte bereits der Bau der Serien-Prototypen beauftragt und in das entsprechende Tooling investiert werden, der Aufbau der Produktion würde sich aber um weitere acht Monate verzögern. Wir freuen uns natürlich trotzdem sehr über diese Entscheidung und das große Vertrauen, das unsere Unterstützer uns in dieser entscheidenden Phase entgegenbringen. Klar ist aber auch, dass 15 Millionen Euro nicht ausreichend sind, um die Unternehmensfinanzierung langfristig sicherzustellen. Das Vertrauen unserer Reservierer empfinden wir als große Verantwortung, mit Hochdruck an den nächsten Aufgaben und Schritten zu arbeiten. Jetzt ist aber unser oberstes Ziel, die Kampagne bis spätestens 20. Januar mit 50 Millionen Euro abzuschließen.



5

Elektrisch fahren, bis der Sion kommt. Wer kann am Programm teilnehmen?

- Wenn du bis zum 1. Dezember 2019 einen Sion reserviert hast, kannst du an diesem Programm teilnehmen und die Zeit bis dein Sion kommt mit dem Modell Zoe von Renault überbrücken.
- Deine Reservierung, zugesagte Rabatte und Sono Punkte sind dir weiterhin sicher.

Alle Unterstützer, die bis zum 1. Dezember 2019 einen Sion reserviert und angezahlt haben, können das Angebot zur Überbrückung der Wartezeit nutzen und bereits in diesem Jahr elektrisch fahren. Ihre Reservierung können sie einfach aufrechterhalten, bis ihr Sion kommt. Da es den Sion nur einmal gibt - kein anderes Elektroauto bietet die Kombination seiner besonderen Alleinstellungsmerkmale - war bei der Auswahl des Fahrzeugs, das wir euch anbieten, vor allem das Preis-Leistungs-Verhältnis das für uns wichtigste Kriterium. Wir haben uns für den Zoe von Renault entschieden. Die bei der Reservierung geleistete Anzahlung wird bis zur Höhe von 4.000 Euro auf dieses Überbrückungsangebot angerechnet, sodass keine weitere Anzahlung fällig wird. Alle Sono Punkte und auch alle bereits gewährten Rabatte bleiben ebenfalls erhalten. So ist allen geholfen: Euch, der Umwelt und Sono Motors.



7

Wird der Sion noch wettbewerbsfähig sein, wenn er auf den Markt kommt, mit all der Konkurrenz, die es dann geben wird?

- Ganz sicher, denn der Sion hat eine einzigartige Kombination von Alleinstellungsmerkmalen und es ist nicht abzusehen, dass ein ähnliches E-Auto wie der Sion auf den Markt kommen wird.

Der Sion ist ein familienfreundliches, alltagstaugliches Elektroauto, das optional sogar eine Anhängerkupplung bietet. Er ist aber viel mehr als ein gewöhnliches Elektroauto: Selbstaufladung durch die Sonne, die Möglichkeit den produzierten Strom wieder zu entnehmen und damit andere Elektrofahrzeuge oder sogar das eigene Haus zu versorgen sowie integriertes Sharing – all das kann nur der Sion. Wir sehen aktuell nicht, dass ein anderer Hersteller Elektrofahrzeuge mit ähnlichen Features auf den Markt bringen wird. Mit diesem SEV (Solar Electric Vehicle) denken wir Mobilität neu und entwickeln ein klimafreundliches Gesamtkonzept, das langfristig sogar für weniger Fahrzeuge auf unseren Straßen sorgen soll.



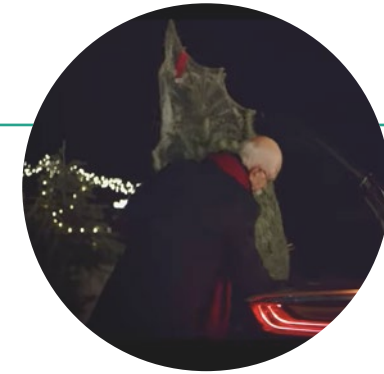
8

Warum nehmt ihr nicht einfach Kredite bei einer nachhaltigen Bank, wie z.B. der GLS Bank, auf?

- Mit Beginn der Produktion werden auch Banken in den Fokus unserer Finanzierungsstrategie rücken.

Banken, egal ob nachhaltig und sozial oder traditionell ausgerichtet, sind grundsätzlich nicht offen für Wagniskapital. Für die Vergabe von Krediten sind universelle Vermögenswerte zur Besicherung notwendig. Das bedeutet, dass Banken nur die Vermögenswerte eines Unternehmens beleihen, die im Falle einer Insolvenz leicht weiterveräußert werden können. Das wären in unserem Falle zB. universelle Roboter für die Fertigung des Sion. Neben der Besicherung von Krediten ist für die Banken auch entscheidend, dass ein Darlehensnehmer in der Lage ist, Zinsen und das Darlehen selbst aus eigener Geschäftstätigkeit bedienen zu können. Das bedeutet, dass mit Hilfe des Kredits Profite erwirtschaftet werden müssen, mit denen ein Darlehen dann aus eigener Kraft getilgt werden kann. Das wird bei uns erst mit dem Beginn der Produktion der Fall sein. Ab diesem Zeitpunkt erwarten wir dann auch die Unterstützung durch Banken zur Unterstützung der Fahrzeugherstellung. Mehr Informationen zu unserer Finanzierungsstrategie bis zum Produktionsstart findest du [hier](#).





Warum macht ihr nicht viel mehr Werbung?

- Mehr Werbung bringt nicht zwangsläufig auch mehr Erfolg.
- Auf die Strategie und den Mix kommt es an. Und in unserem Fall auf den persönlichen Kontakt mit unserer Community.

Den größten Teil des uns zur Verfügung stehenden Geldes investieren wir direkt in den Sion. Nur 2 Prozent unserer Ausgaben sind bisher in Marketing geflossen – ungefähr 500.000 Euro in drei Jahren. Die Gesamtausgaben von Sono Motors liegen bis heute bei etwa 23 Millionen Euro. Das ist deutlich weniger als das Marketingbudget eines großen Automobilherstellers zur Markteinführung eines neuen Modells! Wir verzichten auf teure Werbung in Print und TV, drucken keine Hochglanzbroschüren und sparen uns die Ausgaben für Award-dekorierte Agenturen. Wir setzen stattdessen auf cleveres Digital-Marketing, eine intensive Pressearbeit und den persönlichen Kontakt. Damit sind wir in unseren derzeit wichtigsten Märkten, Deutschland, Österreich und der Schweiz, ziemlich weit gekommen und werden unsere Reichweite in diesem Jahr weiter ausbauen. Ach ja, wenn wir unsere Schwelle erreichen, sehen wir uns hoffentlich auf einer unserer Testfahrt-Events, wenn wir mit den neuen Prototypen durch Europa touren.



10

Habt ihr mal versucht mit Elon Musk zu sprechen?

Klar haben wir versucht, auch mit Elon Musk zu sprechen! Er fasziniert und begeistert viele Menschen mit seinen ganz eigenen Visionen von der Zukunft. Er ist ein echter Pionier. Vielleicht noch nicht beim Thema Solar Integration, das er erst kürzlich für sich und seinen Cybertruck entdeckt hat ;-). Natürlich wäre es außerordentlich hilfreich, seine Unterstützung zu haben. Bisher hatten wir allerdings noch nicht die Möglichkeit, mit ihm zu sprechen – aber was nicht ist, kann ja noch werden. Wir bleiben dran.

